



Milano Finanza > 11 ottobre 2013

Case di pregio Tra calo dei prezzi e sconto rispetto alla richiesta oggi si può acquistare al 25-30% in meno rispetto ai massimi

OCCASIONI DI LUSO

di **Teresa Campo**

Anche le case di lusso piangono. I prezzi continuano a scendere, ma soprattutto se ne vendono pochissime: solo il 3% dell'offerta disponibile nell'ultimo semestre. «Si tratta di una riduzione già consistente rispetto al 7,8% di sei mesi fa» spiega Marco **Tirelli**, responsabile della **Tirelli&Partners**, società che

commercializza immobili di lusso, «ma addirittura una voragine rispetto al 23, 24 e anche al 28% del 2010 e 2011». Sicuramente più confortante l'andamento dei prezzi, in flessione del 2,2% nello stesso periodo, variabile a seconda che si tratti di abitazioni usate o di nuova costruzione (-2,8% contro -1,5%), mentre calcolando dall'inizio della crisi la caduta totale delle quotazioni ammonta a circa il 15%. È quanto emerge dalla consueta

fotografia scattata dall'Osservatorio immobiliare delle residenze esclusive, nel primo semestre 2013, redatto da **Tirelli&Partners** in collaborazione con Nomisma, e arrivato alla decima edizione.

Anche gli altri dati confermano la situazione di stallo del mercato. I tempi di vendita restano ampiamente superiori all'anno (15,4 mesi), il

(continua a pag. 53)

Occasioni

(segue da pag. 51)

triplo rispetto al primo semestre 2010, segno che c'è molta offerta sul mercato, difficilmente assorbibile in futuro. L'offerta si è confermata ampia e variegata, ma inadeguata a soddisfare una domanda sempre esigente in termini di prestigio e di qualità della vita. Altro indicatore critico è la redemption, data da numero di telefonate per annuncio: a Milano è scesa nei primi sei mesi del 2013 a 0,7, quando negli anni ante crisi 2008 era in media di 2 telefonate ad annuncio.

Interessante è il trend degli sconti, che restano elevati, e a due cifre (11,9%). «Proprio dallo

sconto il mercato può però ripartire», sostiene **Tirelli**. «Tra discesa dei prezzi di mercato, in media intorno al 15%, e sconto rispetto al prezzo richiesto dal proprietario, del 10-12%, è possibile acquistare un appartamento di pregio a prezzi inferiori del 25-30% rispetto a qualche anno fa. Fondamentale però a questo punto l'atteggiamento degli interessati: chi compra una casa di lusso non ha problemi finanziari, ma aspetta perché pensa di poter comprare a molto meno tra un anno, mentre chi vende resta convinto di trovare prima o poi chi è disposto a pagare un prezzo di affezione. Entrambi invece sbagliano. I

prezzi potranno scendere ancora, ma non di molto, col rischio invece di veder restringere l'offerta. L'altro perché rischia di perdere i potenziali acquirenti che invece ci sono». Quanto alle zone, a Milano tenuta o leggera flessione in media, caduta più accentuata nel centro storico: via Torino, via Dante, Broletto, insomma zone trafficate, senza verde e senza negozi per fare la spesa. Roma si salva solo per l'aumentato interesse nei confronti delle zone Parioli-Salario-Trieste e Vigna Clara-Camilluccia (stabile quello nei confronti del centro storico e in discesa quello per i quartieri Pinciano-Veneto e Prati). Nella

capitale i prezzi del lusso (la media al metro quadro è di 9.200 euro) sono in calo del 5,5%.

Un po' meglio le locazioni, che nel secondo quadrimestre si sono ridimensionate, ma di poco (-1,8%), causa soprattutto il cedimento della fascia alta di mercato (-2,2% rispetto al -0,5% della fascia più bassa). L'offerta è sempre sostenuta, ma non corrispondente a una domanda che da ormai due anni chiede case immediatamente abitabili. «La casa di lusso è sempre più una commodity», continua **Tirelli**. «Ovvero: chi ha soldi cerca un bene perfetto, immediatamente fruibile, bello. E quando non gli serve più vuole poterlo lasciare altrettanto in fretta». (riproduzione riservata)